

# SEDAM TAJNI USPJEŠNIH NETWORKERA

Anita Falamić

Po čemu se uspješni u mrežnom marketingu razlikuju od onih koji pokušavaju biti uspješni? Koje navike imaju? Što je to kod iznimno uspješnih osoba što im pomaže da realiziraju nevjerojatne rezultate kao networkeri? Svi to žele znati i vjerujem da ni Vi niste drugačiji. Želite li saznati što to uspješni networkeri rade? Nastavite čitati ovaj tekst jer ću Vam otkriti sedam tajni uspješnih networkera.

## ZNATE LI KAMO IDETE?

Uspješni networkeri znaju kamo idu, znate li i Vi? Zna li ono famozno pitanje “gdje se vidite za 5 godina”? Ako nemate viziju kamo idete, kako ćete znati kamo trebate ići, koji put odabrati, koju opciju koja Vam se ukaže pred očima odabrati? Vrlo vjerojatno nećete odabrati niti prepoznati priliku koja Vam se ukaže jer ne znate kamo idete i nećete prepoznati priliku kao relevantnu za realizaciju tog cilja.

Imate li viziju sebe u budućnosti? Gdje se nalazite za 5 godina? U kojem prostoru? Kakav Vam je osjećaj? Koja glazba svira? Kakva je tekstura stvari oko Vas na Vaš dodir? Kakav život živite? Kako izgleda Vaš idealan dan tada za 5 godina? Uzmite si vremena i razmislite što želite, kamo idete? Do najmanjih detalja razradite svoju viziju.

Važno je da imate svoje ciljeve jasno definirane. Općenito, osnovno pravilo dobro postavljenog cilja je da bude što jasnije zamišljen uz što konkretnije definiranje svih važnih detalja. Danas je jedan od najupotrebljavanijih alata za postavljanje ciljeva tzv. SMART model. Kratica je nastala od prvih slova engleskih riječi koje označuju kakav treba biti dobro postavljen cilj.

Imati motivaciju nije dovoljno. Nije dovoljno imati svoj “zašto” - potrebno je znati i korake koje trebate raditi iz dana u dan koji će Vas dovesti do uspjeha. Upoznajte se s tajnama uspješnih networkera.

**S - specific** – označava da cilj treba biti konkretan, jasan, jednoznačan.

**M - measurable** – što znači da treba biti mjerljiv, jer je inače teško ustvrditi je li postignut i u kojoj mjeri.

**A - achievable** i označava da treba biti dostižan.

**R - dolazi u različitim varijacijama: resource bond ili realistic** – što znači s realno raspoloživim resursima, ali i reasonable – razumno. Bez obzira na koju varijaciju koristili valjanost cilja se može ispitati u odnosu na svaku od njih.

**T - timed ili time constrained** – odnosno označava da cilj treba imati točno određen rok.

Svaka od navedenih komponenti je važna za ostvarenje cilja i izostavljanje makar jedne od njih može značajno utjecati na krajnji rezultat, bilo tako da ga onemogući u realizaciji ili da ga promijeni na neželjen način.

Ukoliko već radite mrežni marketing, vjerojatno ste upoznati s činjenicom da se dešavaju situacije da osobe imaju i motivaciju i ciljeve, znaju zašto rade ovaj posao, no svejedno ne dolazi do uspjeha, stoje na mjestu. Jeste li iskusili tu situaciju kada? Razlog za to je nedostatak vizije, nedostatak onoga nečeg velikog što Vas “nosi”, što Vas istinski pokreće, zbog čega Vam nije teško učiniti bilo što. Jer auto kao cilj može biti jaka motivacija, ali isto tako može biti nedovoljna u situaciji kada je vani kiša i Vi trebate nešto napraviti pa u tom trenu pomislite “pa dobro, možda mi i ne treba taj auto baš, dobar mi je i ovaj stari” i ostajete dalje doma gledajući dalje svoju omiljenu seriju.

### **KAKO ĆETE DOĆI DO SVOJE VIZIJE?**

Do vizije će Vas dovesti odgovori na dva vrlo važna pitanja:

#### **1. Što želite postati?**

#### **2. Što ćete ostaviti u nasljeđe? (ne materijalno, nego po čemu će Vas ljudi pamtiti?)**

npr. Poznaješ li Anu? Anu, daaaaaa Ana je pomogla mojoj obitelji, Ani dugujemo sve to što imamo danas.

Kada ste definirali svoje ciljeve i svoju viziju, napišite ih te pronađite adekvatne fotografije koje predstavljaju to što želite i isprintajte sve. Često znam čuti “ali ja znam kamo idem ne treba mi isprintano”. Zna li zbog čega je nužno da svoje ciljeve/viziju imate pred svojim očima? Jedan od razloga je naša podsvijest i kako ona djeluje. Naša podsvijest voli sve što je poznato, na nepoznate stvari reagira odbijanjem. Da biste “prevarili” vlastitu podsvijest i olakšali si promjenu na bolje (da, mi često sami sebe sabotiramo zbog straha od nepoznatog, makar to nepoznato bilo i bolje), nužno je da predočite podsvijesti stvari na način kako to naša podsvijest prepoznaje – u

slikama. Naša podsvijest sve vidi u slikama. Npr. kada Vam kažem bijeli frižider, Vi ga vidite točno kako izgleda. Da bismo olakšali našoj podsvijesti da prihvati promjenu (pa i na bolje), nužno je da joj plasiramo slike onoga što želimo te kroz vrijeme naša podsvijest to prihvaća kao poznato i prestaje pružati otpor. Zbog toga je važno da također vizualizirate svoje ciljeve, da vidite jasno sebe u budućnosti. Na taj način će Vaša podsvijest prihvatiti nadolazeću promjenu i bit će Vaš saveznik u realizaciji.

Vrlo važna stvar koju morate znati ako se bavite mrežnim marketingom je ta da se **uspjeh neće dogoditi preko noći**. Mrežni marketing je poduzetništvo i to ljudi često zanemaruju, misle da će s malo uloženog truda realizirati puno, obogatiti se ili riješiti sve svoje financijske probleme. Mrežni marketing je biznis, to je poduzetništvo i tako se trebamo odnositi prema njemu. Kada se odnosimo ozbiljno prema našem biznisu, onda imamo i ozbiljne rezultate. Kada se odnosimo kao da nam je hobi, točno takve i rezultate imamo. Kako ćete znati je li Vam posao hobi ili ozbiljan? Svaki hobi košta, ako više trošite nego što zarađujete u kategoriji hobija ste.

Da biste uspjeli morate znati kamo idete i biti spremni uložiti puno vremena i truda da stignete tamo gdje ste si zacrtali.

Ono što morate imati na umu je da će uvijek postojati netko tko je uspješniji od Vas i kontinuirana usporedba s drugima iako može biti motivirajuća, vrlo često i demotivira jer nikada nećemo biti kao drugi. Mi možemo biti samo mi.

Izgradite svoju viziju, svoje ciljeve, takmičite se sami sa sobom. Neka Vam jedina usporedba bude da danas budete bolja verzija sebe nego što ste bili jučer. Razradite plan koji će Vas dovesti do realizacije Vaših snova i želja, i svakodnevno ostvarujte te male ciljeve koji vode do velikih.

Zapamtite da akcija kreira motivaciju. Kada ste demotivirani, upustite se u akciju, čim realizirate nešto već ćete se osjećati bolje i dobit ćete želju da napravite više.

## INVESTIRAJTE U SEBE, NAUČITE I PODIJELITE ZNANJE

Uspješni znaju da je najbolja moguća investicija ona kada investiramo u sebe. Često ćemo odvojiti resurse za popravak auta, nove cipele ili odjeću, no kada dođemo do sebe – najčešće tu štedimo i tu sebe zakidamo. To je jedna od najvećih pogrešaka, jer investicijom u sebe se stavljamo u poziciju da nećemo morati popravljati auto nego ćemo moći kupiti novi, no rijetki su koji dugoročno gledaju i shvaćaju da je **investicija u sebe je jedina investicija koja će Vam se zasigurno vratiti.**

**Kod uspješnih, rečenica “znam” ne postoji.** Oni se educiraju cijeli život, svaka prilika je za njih prilika za učenje a pogotovo one “neuspješne” situacije. Nemojte zanemariti da uspješni uče od svih, čak i od onih koji znaju manje od njih jer u svakoj prilici mogu čuti nešto novo, čak i u onim situacijama koje su im već poznate mogu saznati nešto novo gledano iz drugog kuta. U mrežnom marketingu je to posebno istaknuto. Puno ljudi koji rade mrežni marketing misle da je to posao koji se ne mora učiti, da to svi znaju raditi. To je velika pogreška. Potrebno je vrijeme da se nauči raditi mrežni marketing, da se nauči biti lider, da se nauči komunicirati s drugima i još puno drugih sitnica. To je posao kao i svaki drugi za koji je potrebna edukacija. Zbog čega mislite da se ovaj posao može raditi bez investicije u sebe? Investirajte u sebe da naučite KAKO se radi mrežni marketing i ubrzat ćete vlastiti uspjeh.

**Pronađite dobrog mentora.** Ovo je iznimno važna stavka u bilo kakvom poslovanju. Raditi sam i učiti na vlastitim greškama je najteži put do uspjeha. Mentor je osoba koja će ubrzati Vaš put do uspjeha, osoba koja je prošla to što Vi prolazite i koja Vam može pomoći da ne radite nepotrebne pogreške i da ne gubite vlastito vrijeme, energiju i trud.

Što je važno kod odabira mentora? Vodite se time da to bude osoba koja je uspješna, koja je tamo gdje Vi želite biti. Jedino ako je ta osoba već tamo, može Vas naučiti kako ćete Vi doći na tu istu poziciju. Druga važna stvar na koju trebate obratiti pažnju kod odabira mentora je da se Vaš potencijalni mentor kontinuirano educira, da i on isto ima svog mentora koji ga kontinuirano podučava.

Imala sam priliku upoznati i proći edukaciju Lise Nichols. Iznenadila sam se kad sam uvidjela da ONA – multimilijunašica, jedina afroamerikanka koja ima dioničko društvo za coaching/motivacijsko govorništvo na svijetu - ima PET mentora. Ako ona koja zarađuje milijune ima mentore u raznim poljima, zbog čega mislite da Vama ne treba jedan?

Ukoliko još ne radite mrežni marketing a razmišljate o tome, moja najtoplija preporuka je – ne birajte kompaniju, birajte mentora. (Skoro) sve kompanije su dobre i u svakoj se može napraviti uspjeh ako imate ruku koja Vas jasno vodi i ukazuje Vam

na sljedeći korak koji trebate napraviti. Pomoć i vodstvo je od ključne važnosti za uspjeh, puno važnije od same kompanije.

Dobro se dobrim vraća. Stečeno iskustvo dijelite s drugima, pomozite drugima da budu uspješni i Vaš uspjeh će se multiplicirati. Neka Vam glavni motiv ne bude novac, novac biva samo dobra “nuspojava” kada pomognemo dovoljnom broju ljudi. U svakom poslovanju je to očito – možemo pomoći klijentu dobrom uslugom, dobrim proizvodom ili u mrežnom marketingu ovo navedeno uz to da pomognemo suradniku da ostvari uspjeh. Vodite se ljudima, pomaganjem njima svojim znanjem i iskustvom, rješavanjem klijentovih problema dobivate sretnu i zadovoljnu osobu a novac zaista biva samo jedna zgodna “nuspojava” tog našeg fokusa na ljude i rješavanja njihovog problema. **Kada dijelite znanje s drugima Vi se brendirate** i radite atrakcioni marketing. Na tu temu pogledajte zadnju točku ove e-knjige.

U mrežnom marketingu Vam se može dogoditi nenadano nagli rast poslovanja, no morate znati da će se taj rast uvijek spustiti na onaj nivo na kojem ste zaista Vi kao lider, kao osoba. Ne može se dogoditi da Vas posao preraste, posao će uvijek konačnici biti na točki na kojoj ste Vi kao osoba. Stoga ako želite veliki posao, puno investirajte u sebe, narastite Vi kao osoba i posao će rasti zajedno s Vama.

## OKRUŽITE SE USPJEŠNIJIMA OD VAS

Hoćete li biti uspješni ili ne? Evo jedne jednostavne vježbe iz koje ćete vjerojatno saznati odgovor na svoje pitanje.

Uzmite papir i olovku. Napišite na papir pet imena osoba s kojima provodite najviše vremena a koji nisu Vaša obitelj.

Zaista uzmite papir i olovku i napravite to sada.

- .
- .
- .

Jeste zapisali? Ako ste zapisali, odite na drugu stranicu.

Sada kada ste zapisali podignite papir u zrak. Znae li što držite u svojoj ruci?

Svoju budućnost! Ako Vam se sviđa, presavinite ga i stavite ga u džep. No što ako Vam se Vaša budućnost ne sviđa? PROMIJENITE je! Izbor je isključivo na Vama. Imate tu mogućnost, izaberite drugačiju budućnost, okružite se onim ljudima koji će Vas poticati da budete bolji i koji će Vas poticati da realizirate svoj potencijal.

Ovo također vrijedi i za suradnike. Znae li koga želite u svom timu? Ako ne znate koga tražite, kako ćete znati jeste li ih pronašli? Nikada ne primajte bilo koga u svoj tim, Vi ste ti koji određujete tko će zavrijediti Vaše vrijeme.

Ako ste Vi najbolja/najuspješnija osoba u svom društvu, mijenjajte društvo! Kako ćete rasti i učiti i postajati bolji ako ste okruženi osobama koje su „lošije“ od Vas? Okružite se onima koji Vas inspiriraju i guraju da postignete svoj maksimum a moja preporuka je da se okružite i takvim suradnicima koji će Vas inspirirati i „tjerati“ da budete bolji.

## IZAĐITE IZ ZONE KOMFORA – ONO ŠTO VAS PLAŠI ĆE VAM DONIJETI NAJVEĆI USPJEH

Ovaj izraz ste vjerojatno već puno puta čuli. Što je definicija ludila? Kaže Albert Einstein da je to kada radimo istu stvar a očekujemo drugačije rezultate. Prečesto želimo drugačije no ne želimo mijenjati ništa u našem životu. Nažalost ako radimo istu stvar iz dana u dan, imamo i iste rezultate.

**Osvijestite si da će Vam promjena donijeti nova znanja, nova iskustva, bolju verziju Vas.** Kada nam je dobro u životu, mi ne rastemo, ne napredujemo, ne učimo... mi stagniramo. Biti poduzetnik i lider znači da trebamo kontinuirano učiti i postajati bolja verzija sebe, to je moguće samo kroz izlaganje u nama nelagodnim situacijama. Svaka situacija koja nam je nelagodna nas uči nešto, učimo neke nove tehnike, griješimo, učimo na osnovu vlastitog iskustva, učimo biti bolji. Ono što morate znati je da ne možete raditi stvari kao što ste ih radili do sada i očekivati drugačije rezultate, situacije koje su Vam najnelagodnije će Vam vrlo vjerojatno donijeti najveći uspjeh. Ulovite se u koštac sa svojim strahovima, nelagodama i krenite u smjeru realizacije Vaših snova. Znajte da to što proilazite je normalno i uobičajeno, nelagoda je normalna a naučili ste što trebate raditi da biste prevladali nelagodu i na koji način „prevariti“ našu podsvijest – rasčistite sa sobom tko želite postati, koja Vam je vizija i bit će Vam lakše iskoračiti iz zone komfora.

**Druga stvar koja će Vam olakšati izlazak iz zone komfora je da se okružite ljudima koji slično razmišljaju,** ljudima koji Vas podržavaju u tom izlasku iz zone komfora. U

tim trenucima nam je od krucijalne važnosti da iako na trenutke ne vjerujemo u sebe, da imamo pored sebe osobu koja zaista vjeruje u nas, moja preporuka je da to bude dobar mentor. Tada je dovoljna ta njihova vjera u Vas da prevaziđete strah i krenete u željenom smjeru dok i sami ne povjerujete da zaista možete.

## VRIJEDNO RADITE - ONO ŠTO RADITE DANAS ĆE DEFINIRATI VAŠE SUTRA

Vrlo jednostavno – za uspjeh je potrebno puno rada. Često čujemo izraz “ostvario je uspjeh preko noći”, no ono što većina ljudi ne zna je da su sati, mjeseci a nerijetko i godine truda bile uložene da bi se realizirao taj “uspjeh preko noći”.

Što god radite, morate dati cijelog sebe i dati svoj maksimum. Samo tako dolaze rezultati. U mrežnom marketingu je jedna “zamka”. Ljudi se prečesto odnose prema toj vrsti posla kao da je honorarni a očekuju da rezultati i prihodi budu kao da rade puno radno vrijeme. Ako ste u mrežnom marketingu vjerojatno ste i sami uvidjeli da to ne funkcionira tako. Ako radite nešto honorarno, onda će Vam takvi biti i prihodi. No ako pristupite svom poslovanju u mrežnom marketingu kao prema svom biznisu, ako se ponašate kao poduzetnik i posvećujete vrijeme razvijanju svog posla kao što to čine i drugi poduzetnici, tada ćete zasigurno realizirati uspjeh.

### **KOLIKO SATI DNEVNO SE TREBA RADITI MREŽNI MARKETING?**

Ako radite neki drugi posao puno radno vrijeme, onda trebate posvetiti minimum 4h dnevno razvijanju svog poslovanja u mrežnom marketingu. S manjom satnicom, najiskrenije teško da ćete postići ozbiljnije rezultate.

Kako treba biti strukturirano tih 4h? Pola od tog vremena treba biti posvećeno edukaciji a druga polovica proporcionalno marketingu (kreiranju sadržaja) i prospektingu (komunikaciji s Vašom toplom listom i hladnom listom).

Ako Vam je mrežni marketing jedini posao, vjerujem da onda i sami znate odgovor koliko sati u danu biste trebali raditi. Zamislite da imate vlastito poduzeće za prodaju papuča. Biste li uložili 2h dnevno u razvitak te firme ili biste radili 8/10/12h dnevno dok firma ne stane na noge? Zbog čega mislite da je drugačije s mrežnim marketingom?

Ne odgađajte odrađivanje zadataka nego posložite svoju dnevnu rutinu i započnite! Zapamtite da ono što ste napravili danas definira Vaše sutra.



## DNEVNA RUTINA

Jedna od stvari koja razlikuje uspješne od neuspješnih je disciplina. Od ključne je važnosti da Vaše obaveze u danu ne budu samo na to-do listi, nego da postoji i jasam i precizan plan realizacije. Često čujem komentar “ali ja nemam vremena”. Moram Vam reći da ga svi imamo isto, pitanje je samo što nam je prioritet i usmjeravamo li vrijeme na prave stvari ili nam vrijeme “bježi” a da nismo ni svjesni toga.

Da biste saznali gdje Vam nestaju minute i sati, predlažem da 3 dana zapisujete svaku aktivnost u danu koju imate. Uzmete papirić i olovku i nosite ih sa sobom ta tri dana. Zapisujete SVAKU aktivnost s razmakom od 5min.

Nakon što ste zapisali svoje aktivnosti nekoliko dana, pogledajte koliko vremena Vam odlazi na aktivnosti poput interneta, facebooka, gledanja TV programa, sjedenja u kafiću itd. To su sve aktivnosti čije vrijeme možete kvalitetnije iskoristiti.

Za uspjeh je od ključne važnosti da imate dnevnu rutinu, jasno definiranu iz sata u sat tijekom dana. Trebate znati točno kada radite što u danu.

Kako organizirati dan? Predlažem da dan započnete s klubom pet i da onih ranije spomenutih 4h (minimalno) rasporedite tijekom dana u termine u koje ste uvidjeli da možete odvojiti vrijeme za potreban rad. I što onda trebate napraviti? Držati se te rutine iz dana u dan, NEMILOSRDNO! Bez obzira što se događalo, držite se onog što ste napisali u dnevnoj rutini i ne odstupajte. Ako to budete radili svaki dan, rezultati nikako neće izostati. Nedostatak discipline je najveći neprijatelj svakog poduzetnika i siguran put do neuspjeha. Napravite svoj plan i držite ga se 66 dana, vjerujte mi, nakon tog perioda će Vam postati navika a to je cilj – da loše navike zamijenite dobrima.

## KLUB 5

Što je to “klub 5”? Klub 5 je pokrenuo Robin Sharma a svodi se na to da ustajete u 5 sati ujutro i da imate određenu rutinu svako jutro. Zbog čega u 5 ujutro? Uspješni ljudi započinju dan rano, najsvežiji smo, mozak nam radi najbolje, imamo energije i to treba iskoristiti najbolje moguće.

Vrlo je važno KAKO ste započeli dan. Toplo preporučam da to ne bude mobitel ili email nego da si “postavite” dan da Vam započne kvalitetno. Što trebate raditi? Trebate prvih sat vremena podijeliti na 3x20minuta.

### Prvih 20minuta – vježbanje

Tjelovježba je iznimno važna za naše zdravlje, mislim da tu ne trebamo ići u puno detalja zbog čega je ona važna. Većina nas se premalo kreće, previše sjedimo, vozimo aute i našem tijelu je potrebna tjelovježba kao put do sreće i zdravlja. Često usljed uurbanog rasporeda tjelovježba “izvisi”, a na ovaj način si osiguravate da ste započeli

dan najbolje moguće i aktivirali ne samo Vaše tijelo nego i Vaš mozak (dokazano je da mozak bolje funkcionira ukoliko je uključena i fizička aktivnost). Uspješni ljudi ne zanemaruju ovaj segment jer znaju da je potreban balans, da je potrebno zdravlje da bi mogli biti uspješni, stoga ni Vi ne zanemarujte ovaj dio. Ima jako dobrih vježbi koje se mogu raditi kod kuće u trajanju od 20 minuta, to može biti 5 tibetanaca npr ili recimo ono što ja preferiram su programi za vježbanje kod kuće – ShaunT ili Jillian Michaels.

### **Drugih 20minuta – planiranje**

Večer prije si složite plan za danas, to-do listu. U ovom trenutku ujutro sjednete i napravite detaljan plan današnjeg rasporeda, kada i u kojem trenutku radite što i posložite prioritete. Bez dobrog plana nema uspjeha, ne zaboravite to.

Često se dogodi da na listi imamo previse toga....Otkrit ću Vam dvije tajne što uspješni rade da bi što bolje realizirali zacrtano za taj dan:

Prva – prioritet današnjeg dana su im aktivnosti koje će im donijeti najviše prihoda

Druga – najneugodnije stvari rade prve

### **Trećih 20minuta – edukacija**

Ovo vrijeme iskoristite za gledanje nekog motivacijskog videa ili čitanje poglavlja knjige. Edukacija je iznimno važna i nemojte je zanemarivati. Nitko se nije rodio s informacijom kako da radi network marketing ili kako biti uspješan, puno edukacije i mijenjanja načina razmišljanja je potrebno da bismo došli tamo gdje želimo. Koja je razlika između uspješnih i neuspješnih? Uspješni znaju nešto što neuspješni ne znaju. Stoga da biste i Vi postali uspješni morate naučiti puno toga.

Znate li kako se čita knjiga? Vrlo vjerojatno mislite da je ovo jedno vrlo smiješno pitanje. Čitanje edukativnih knjiga se radi malo drugačije. Najčešće se dogodi da pročitamo knjigu i ne primjenimo baš puno toga pročitano. Kako ćete to promijeniti?

Kada čitate knjigu koja Vas educira o nekoj temi, mijenja Vam način razmišljanja ili Vas uči neke tehnike rada, prvo pročitajte cijelu knjigu. Nakon što ste je pročitali, uzmite svaki dan jedno poglavlje i pročitajte ga ponovo. Taj dan, cijeli dan, fokusirajte se na to da primijenite pročitano u tom poglavlju – npr. pažljivo slušajte ljude s kojima pričate ili bilo što drugo što ste naučili u tom poglavlju.

Ovih 20minuta u danu je taman idealan period za čitanje nekog poglavlja i ostatak dana fokusiranje na provedbu pročitano.

Važna stvar koju trebate znati je da ako se budite trenutno u 8, ne morate odmah početi ustajati u 5, dovoljno je da izađete iz komfort zone i da se za početak počnete ustajati sat vremena ranije nego inače uz provođenje jutarnje rutine. To će za početak biti više nego dovoljno.

### VEČERNJA RUTINA

Dan završite tako da prođete kroz današnju to-do listu, bilo bi dobro da je sve s liste završeno. Ukoliko nije, prebacujete zadatak na sutrašnji dan. Gledajte da Vam to “prebacivanje” ne priđe u naviku nego da većina stvari s liste bude završena. Idealna varijanta je da Vam dan nije završen dok to-do lista nije završena.

Također napravite grubu to-do listu za sutra, ujutro ćete posložiti detaljan plan rada.

Prije nego zaspete odradite zahvalu – zahvalnost je nužna za uspjeh. Moramo cijeniti stvari koje imamo da bismo mogli u život primiti nove stvari koje nam dolaze. Primjetite što sve imate i što Vas čini sretnom osobom i zahvalite se za to. Ima jedna dobra izreka: da sutradan imate sve ono za što ste se zahvalili dan prije, što biste imali? Neka Vi imate puno toga sutradan i narednih dana, iskažite zahvalnost, to je i sjajan put za povećanje osjećaja vlastite sreće. Budite zahvalni i za sve teške stvari koje Vam se trenutno dešavaju jer one Vas “bruse”, one Vam dolaze da biste postali najbolja verzija sebe. Ako nam je dobro u životu ne možemo postati najbolja verzija sebe, zato nas poteškoće “bruse”.

Također dok tonete u san, odradite vizualizaciju svoje vizije – kakav život vodite, tko ste, zašto ovo sve radite. Ovo je strašno moćan alat jer Vas “programira” za uspjeh, onda je Vaš uspjeh u Vašem fokusu.

### DRŽITE FOKUS

Jedna od stvari na koje trebate paziti su naravno kradljivci našeg vremena. Internet, mobitel i razne aplikacije su sjajni alati za rad, no najčešće bivaju i veliki kradljivac našeg vremena. Notifikacije nam stalno iskaču, prekidaju našu koncentraciju, prekidaju nas u poslu. Facebook na kojem ćemo samo brzinski pogledati jednu notifikaciju i “pobjegne” nam par sati vremena.

Kada ste posložili svoju rutinu, fokusirajte se i radite samo jednu stvar istovremeno. Budite fokusirani 100% na taj jedan zadatak koji radite. Na kompjuteru ugasite sve ono drugo osim toga što radite, a na mobitelu pokrenite aplikaciju koja “ugasiti” aplikacije u tom vremenskom periodu kojeg ste odredili za npr pozivanje. Osobno, te aplikacije za mobitel za “učenje” tj. gašenje aplikacija na mobitelu su mi od velike pomoći u periodima kada je važno da zadržim fokus i da me se ne prekida dok ne završim zadatak.

## ODUSTAJANJE – NAJVEĆI IZAZOV S KOJIM ĆETE SE SUSRETATI

Osvijestite si da ćete s vremena na vrijeme poželjeti odustati. Doći ćete do točke da ne možete više, da ne znate kako i da jednostavno to više možda nema smisla.

Jedna stvar koju trebate imati na umu u tim trenucima je da su takve misli normalne i da su SVI uspješni prošli to gdje se Vi trenutno nalazite. To je (nažalost) normalan proces i tijek u poduzetništvu. Nemoguće je da stvari idu uvijek glatko i normalno je da imate uspone i padove. **Imajte na umu da je svaki uspješan čovjek više puta pao nego su oni drugi uopće pomislili pokušati.**

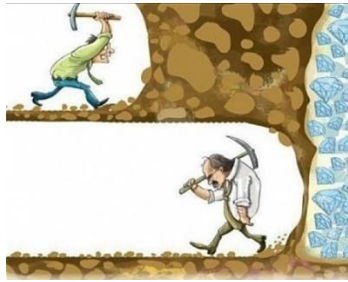
Prigrbite situacije u kojima Vam je teško, gledajte na njih kao na dar, priliku u kojoj ćete izrasti u bolju osobu. Činjenica je da kada nam je dobro i ugodno, tada ne učimo i ne rastemo do svog maksimalnog potencijala. Svaka situacija s kojom smo suočeni a u kojoj ne znamo što i kako bismo, to je znak da smo došli do svog limita i da trebamo pomaknuti tu granicu, to je znak da je veliki rast pred nama.

U tim situacijama kada više nisam znala što bih i kako bih, uporno sam si govorila jednu rečenicu koja mi je pomogla da prođem kroz tu situaciju što bezbolnije i rado ću je podijeliti s Vama jer bit će mi drago ako i Vama pomogne. Što sam radila u tim situacijama? Za početak sam se trudila zadržati mir i jednostavno prihvatiti da mi „svemir“ servira situaciju u kojoj jednostavno moram nadići trenutnu sebe i uporno sam si ponavljala jednu rečenicu: „sve što mi se događa je prilika za moj rast“. Takav način razmišljanja će Vam olakšati prihvaćanje i naravno nadilaženje te teške situacije jer ćete prihvatiti činjenicu da je veliki rast pred Vama i da ćete nakon te situacije postati/bititi bolja/uspješnija verzija sebe nego što ste danas jer ste prevazišli vlastiti limit.

Biti uspješan nije nešto što se događa preko noći, to je proces uspona i padova. **Nema neuspješnih osoba, postoje samo one koji su prerano odustali.** Uspješni postaju oni koji ustraju bez obzira na bol i težinu koju osjećaju, oni koji kada dođu u situaciju da ne mogu više znaju da baš tada moraju najviše.

Što još možete napraviti u toj situaciji osim ovog gore spomenutog? Fokusirajte se na jednu stvar. Samo još jednu stvar napravite. Ne zatrpavajte si raspored jer usljed niske motivacije će se dogoditi da ne napravite ništa. Zanimarite većinu toga i fokusirajte se na JEDNU stvar koju ćete napraviti. Jedan poziv, jedan razgovor, jedan chat, samo još jedan dan.... samo još „jedan“. Kada Vam padne motivacija, zapamtite da **akcija kreira motivaciju.** Nije lako ali je nužno da „stisnete zube“ i prođete kroz tu bol i odradite tu „još jednu“ stvar.

Obično u tim najtežim situacijama nam je uspjeh iza ugla i nužno je da „probijemo“ tu vlastitu granicu i onda se krenu dešavati čuda. Nemojte ni slučajno biti kao ovaj s donje slike.



Druga stvar na koju morate paziti u tim teškim trenucima je dužina trajanja tih teških trenutaka. Padovi su normalni no koliko dugo je ok ostati dolje? Uspješni ljudi znaju da su padovi normalni no i da taj pad ne znači da će ostati tamo. Nekim ljudima se dogodi da padnu pa onda to bude jedan dan bez odrađenog posla jer „nije mi dan, ne mogu više, sutra ću“, dođe sutra no i sutra se osjećamo isto pa ćemo ipak prekosutra krenuti... i dan po dan... dogodi se i mjesec i letargija nas zadrži dolje. Pazite da se to ne dogodi i Vama, tako započinite odustajanje a da ga nismo ni svjesni.

Kada ste pali, dozvolite si teške trenutke, dozvolite si suze, dozvolite si da Vas boli, no limitirajte koliko dugo ćete si dozvoliti taj osjećaj. Imate li u kalendaru upisano „tri dana sažaljevanja“? Vjerujem da nemate. Stoga, dajte si ispušni ventil ali se limitirajte recimo na pola sata/sat. Recite sami sebi da je normalno što se tako osjećate no da nećete dozvoliti tim osjećajima da preuzmu kontrolu nad vašim životom i da ćete u tom stanju biti do toliko i toliko sati i onda ćete odraditi ono što Vam dnevna rutina nalaže bez obzira kakve rezultate će to donijeti i bez obzira što se osjećate tako kako se osjećate.

Disciplina i odrađivanje stvari rutinski (ne razmišljajući o rezultatima) bez obzira na situaciju u kojoj se nalazili je ono što će Vas dovesti do uspjeha. **Akcija na koju ćete se natjerati u toj situaciji će Vam kreirati motivaciju i povući Vas sa dna prema vrhu.**

## NA KOJI NAČIN RADITE - RADITE LI BREND OD SEBE ILI ZOVETE SVOJE POZNATE DA VAM SE PRIDRUŽE?

Ako ste već u mrežnom marketingu onda ste već vjerojatno čuli rečenicu „složi listu ljudi koje poznaješ i zovi redom“. Kakve ste rezultate dobili? Vjerojatno loše. Zna li koji je razlog za to? Pojasnit ću Vam zbog čega niste imali uspjeha s tzv. toplom listom i ako ste imali zašto ste imali a drugi oko Vas nemaju bez obzira što rade istu stvar kao i Vi.

### TOPLA LISTA

Uključivati toplu listu u posao na početku Vaše karijere u mrežnom marketingu mogu samo oni koji su već uspješni u životu i koje okolina percipira kao uspješne. Kada uspješna osoba pozove drugu osobu da se priključi poslu, ta druga osoba će vjerojatno pomisliti da je to nešto dobro jer je osoba već uspješna u životu i obično ne radi nešto loše pa to onda vrijedi razmotriti. Ukoliko niste već u kategoriji uspješnih (uspješan poduzetnik, direktor neke kompanije itd), Vaši bližnji Vas neće shvatiti ozbiljno sve dok Vi ne napravite uspjeh i oni se ne uvjere da to nešto funkcionira dobro i da bi i oni trebali razmotriti tu opciju. Zbog čega će oni čekati da Vi napravite uspjeh? Zato jer Vas trenutno percipiraju u okvirima toga čime se bavite možda ste trgovac, vozač kamiona, frizer, konobar, uposlenik banke ili nešto sasvim drugo, no u njihovim očima ste osoba koja se bavi tim trenutnim poslom i teško će povjerovati da im nudite nešto spektakularno ako Vi još niste u toj kategoriji uspješnih. Bit će skeptični.

Što ćemo onda s njima kada će oni htjeti raditi tek kada mi napravimo uspjeh? Njih ćete uključiti u posao na način da budu korisnici proizvoda/usluge koju nudite. Jasno im dajte do znanja da im ne nudite posao nego da ste probali proizvod/uslugu s kojim ste oduševljeni i zaključili ste da bi to i njima moglo biti interesantno. Kada pričate o tom proizvodu/usluzi, nikada nemojte prodavati te proizvode, ne stavljajte ih na stol pred ljude, nego pričajte o tom proizvodu kao da ste ga kupili u nekoj trgovini (od koje nemate ništa za preporuku) i iskreno želite drugoj osobi prenijeti svoje dobro iskustvo.

**Znate li na koji način radite toplu listu?** Nije dovoljno samo prepisati brojeve telefona na papir, važno ih je i sortirati. Kada izrađujete toplu listu, važno je kategorizirati osobe u tri kategorije: pozitivni, neutralni, negativni. Kada ste posložili listu s tim kategorijama, prvo kontaktirate one koji su pozitivni i otvoreni. Ta kategorija ljudi će biti najotvorenija poslušati što im imate reći i najveće su šanse da Vam postanu kupci/suradnici. Kada ste „potrošili“ pozitivne sa svoje liste, onda idete na one „neutralne“ i tek na kraju na one „negativne“. Dakle, nemojte redom zvati nego ih kategorizirajte i kod izrade plana rada napišite si koje osobe ćete kontaktirati koji dan i držite se plana.

Dakle sad smo savladali štto ćete s toplom listom (s poznatim osobama), a kako ćete onda doći do suradnika? Do suradnika ćete doći kroz hladnu listu – to su ljudi koje uopće trenutno ne poznajete. Zapamtite da ćete posao izgraditi u potpunosti s nepoznatim osobama. Kako ćete to izvesti?

### MARKETING

Je li Vam poznat pojam atrakcioni marketing (marketing privlačenjem)? Kod atrakcionog marketinga je ključ izgraditi brend od sebe, Vaša ciljna skupina Vas tada prepoznaje kao stručnjaka i žele biti dijelom Vašeg tima. Oni zovu Vas, ne Vi njih. Zvuči predobro zar ne? Vjerujte mi u praksi ovo djeluje nevjerovatno.

**Kako se brendirati?** Osnova brendiranja je diljeljenje znanja odnosno vrijednosti Vašoj ciljnoj skupini. Najveća zabluda koju osobe imaju je da moraju imati rezultate da bi bili smatrani ekspertom. Ne morate imati rezultate da biste bili smatrani ekspertom nego je samo nužno da svoje znanje podijelite s onima koji ga još nemaju. Zbog čega je to tako? Pa recimo već ovaj dokument koji čitate... Vi sada imate puno više znanja od osobe koja ga nije pročitala. Osoba koja ne zna ovo što ste Vi pročitali, njoj ste ekspert jer znate više od nje. Što trebate učiniti? Podijeliti to svoje znanje s drugima! To je osnova brandiranja.

#### Na koje sve načine se možete brandirati:

- napišite knjigu
- snimajte videoe
- društvene mreže (prvenstveno Facebook na našem području)
- blog
- youtube
- webinar
- e-mail marketing

Od svih kanala brendiranja, video materijal je vjerojatno najlakši način brendiranja za sve one koji još nisu došli do uspjeha u mrežnom marketingu. Snimajte edukativni video jednom tjedno i za šest mjeseci ćete ostvariti uspjeh „preko noći“. Za snimanje video materijala Vam ne treba ništa posebno od opreme, samo ono što već vjerojatno imate – smartphone odnosno pametni telefon. Razmislite što želite prenijeti Vašoj ciljnoj skupini i snimite video dužine maksimalno 3-7 minuta.

Tijekom snimanja videa, vodite se s ove 4 točke:

1. Predstavite se
2. Recite o čemu ćete pričati u videu
3. Ispričajte to o čemu ste rekli da ćete pričati / riješite problem Vaše ciljne skupine
4. Pozovite na akciju (dajte jasne upute Vašoj ciljnoj skupini što trebaju napraviti)

Kako ćete doći do teme za video? Koliko toga ste saznali iz ove e-knjige? Zsigurno bi se samo iz ove e-knjige moglo snimiti barem 20 videa u trajanju od nekoliko minuta. Što Vas sprečava osim vlastite komfort zone? Znanje je svuda oko Vas, sigurno čitate razne knjige, pohađate seminare, pišete bilješke – eto neiscrpnog izvora znanja. Podijelite ga s drugima.

Ovaj novi način rada putem atrakcionog marketinga će Vam prištediti vrijeme i dovesti Vam točno one osobe kojima se obraćate na svojim kanalima. Oni će tražiti Vas a Vi ćete u konačnici birati koga želite u svoj tim.

### **PROSPEKTING**

Izgradnja brenda traje i dok ne izgradite brend od sebe, trebate aktivno raditi prospekting. **Što je prospekting?** Ciljano traženje kupaca/suradnika i upuštanje u razgovor s njima u svrhu izgradnje odnosa te na kraju potencijalne suradnje. **Na koji način raditi prospekting online?** Tu većina ljudi najviše griješi i najčešće to bude spamanje ljudi s porukama identičnog teksta, stavljanje identičnog teksta u razne grupe iz dana u dan ili kontinuirano dijeljenje informacija o firmi na svom Facebook profilu. To je definitivno krivi način rada koji vodi ka tome da Vaši prijatelji kliknu na „unfollow“, da Vas blokiraju na porukama i/ili grupama i da Vaš online način rada rezultira neuspjehom.

Efikasan način na koji se radi online prospekting je da prvo proučite profil osobe na Facebooku, uvidite odgovara li ta osoba uopće profilu osobe koju tražite za svoj tim. Ako osoba odgovara profilom, onda se tek upuštate u komunikaciju s njom/njim i izgradnju ODNOSA putem chatanja na poruke. Dobar odnos je ključ za dobru potencijalnu suradnju. Komunicirajte s tom osobom i upoznajte je, saznajte kakvi su (potvrdite sebi da Vam odgovaraju kao profil za Vaš tim), saznajte što ih muči, što žele, za čim žude i onda im tek ponudite Vašu uslugu/proizvod/poslovnu priliku kao riješenje za problem koji oni imaju. Kada na taj način radite, postotak uspješnosti je puno viši nego puko spamanje ljudi za koje niti ne znate želite li raditi s njima uopće. Ono što je najvažnije na taj način dolazite do kvalitetnih ljudi za svoj tim jer se obraćate u startu samo Vašoj ciljanoj skupini.



## ZAVRŠNE MISLI

Čitajući ovu e-knjigu investirali ste u sebe, bolju investiciju niste mogli napraviti to smo već saznali.

Što ćete sada učiniti s naučenim? Hoćete li i ovu e-knjigu sada kao i sve ostale pospremiti negdje i zaboraviti na pročitano ili ćete se voditi savjetima i nakon čitanja svakodnevno i fokusirano započeti primjenjivati poglavlje po poglavlje?

Sviđalo se to Vama ili ne, Vi ste sami kreatori svoje sudbine. I upravo ova odluka koju ćete sada svjesno ili nesvjesno donijeti vezano za primjenjivanje naučenog, ta odluka će Vam definirati ostatak život u smjeru uspjeha ili neuspjeha. Vaše misli su te koje definiraju Vaše (re)akcije a (re)akcije su te koje donose rezultate. Ako mislite da nešto možete ili ne možete, u pravu ste u oba slučaja. Pazite što mislite jer misli kreiraju vašu realnost. Promijenite Vaše misli i promijenit ćete vlastiti život. Vi odlučujete.

Ključ uspjeha je zaista samo u vašim rukama. Stavite ga u bravu i (o)krenite ga u pravom smjeru. SRETNO!

---

Ako Vam se sviđjelo što ste pročitali i želite više informacija o tome kako ćete navedeno primjeniti, predlažem da mi se javite na [anita.falamic@gmail.com](mailto:anita.falamic@gmail.com)

i /ili me pratite na

[www.anitafalamic.com](http://www.anitafalamic.com)

[www.facebook.com/anita.falamic](https://www.facebook.com/anita.falamic)

jer ću Vas kroz te kanale nastaviti educirati kako primjeniti ovdje naučeno.

Ukoliko Vam je ova e-knjiga bila korisna, pošaljite mi email na [anita.falamic@gmail.com](mailto:anita.falamic@gmail.com) s tekstom „Hvala Anita, e-knjiga „Sedam tajni uspješnih networkera“ mi se sviđjela“

**HVALA!**

[www.anitafalamic.com](http://www.anitafalamic.com)